Février 2009

Série socio-économique 09-002

# S'établir au Canada : expérience des nouveaux arrivants sur le marché de l'habitation, 2001-2005

## INTRODUCTION

L'étude résumée dans le présent rapport donne suite à l'analyse[1] entamée après la première vague de l'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada (ELIC) menée par Statistique Canada, dont les résultats avaient été examinés en parallèle avec des données du Recensement de 2001. Cette première analyse avait révélé que, seulement six mois après leur arrivée au Canada, une proportion impressionnante d'immigrants étaient propriétaires d'une habitation. L'étude décrite ci après repose quant à elle sur les données des trois vagues de l'ELIC. Elle aborde les questions suivantes :

- Existe-t-il des preuves qu'une telle situation initiale favorable aide les immigrants au Canada à améliorer progressivement leurs conditions de logement par la suite?
- Pour quels groupes les conditions de logement s'améliorent-elles relativement rapidement? Lesquels connaissent une situation plus difficile?
- Y a-t-il des différences entre la situation résidentielle des immigrants d'origine européenne et celle des immigrants formant une minorité visible?
- Si de telles différences existent, est-ce qu'elles sont les mêmes partout au Canada, ou varient elles selon les régions? Sont elles comparables dans les trois centres qui attirent le plus d'immigrants, c'est-à-dire Montréal, Toronto et Vancouver?
- Dans quelle mesure l'évolution des conditions de logement des immigrants diffère-t-elle selon que ces derniers sont établis à Montréal, à Toronto ou à Vancouver?

## SOURCE DES DONNÉES

### L'Enquête longitudinale auprès des immigrants du Canada (ELIC) : principale source des données

Trois vagues d'entrevues ont été réalisées dans le cadre de l'ELIC, la première environ six mois après l'arrivée des immigrants au Canada et les deuxième et troisième, 24 et 48 mois après leur arrivée, respectivement. L'Enquête s'est déroulée pendant les années 2001 à 2005. Elle tient compte de plusieurs variables clés sur lesquelles le recensement ne nous renseigne pas, notamment la catégorie d'immigrants et les difficultés éprouvées dans la quête d'un logement. Mais ce qui importe peut-être le plus, c'est qu'il s'agit d'une étude longitudinale durant laquelle les répondants ont été interrogés à trois moments différents (6, 24 et 48 mois après leur arrivée).

L'ELIC a ainsi permis de recueillir des renseignements nouveaux sur *l'entrée* des immigrants dans le marché canadien de l'habitation. Elle comporte toutefois un certain nombre de limites, qui ont trait surtout à la taille de l'échantillon et à la suppression de données sur les répondants pour des raisons de confidentialité. Les données tirées de l'ELIC portent sur les personnes plutôt que sur les ménages; elles ne permettent donc pas de répondre à certaines questions très importantes sur le lien entre le revenu et les dépenses consacrées au logement. Néanmoins, l'ELIC fournit un aperçu tout à fait particulier de la dynamique du logement chez les nouveaux arrivants au début de leur établissement. Elle offre certains avantages de taille pour l'étude de l'expérience des immigrants sur le marché canadien de l'habitation. Statistique Canada, par l'entremise de son réseau de centres de données de recherche, a mis le fichier maître de l'ELIC à la disposition des chercheurs, ce qui leur permet d'analyser les

1 Société canadienne d'hypothèques et de logement, *Aperçu de la situation et des besoins en matière de logement des immigrants récents dans les RMR de Montréal, Toronto et Vancouver*, SCHL, 2007, « Le Point en recherche. Série socio-économique », n° 07 018 (OPIMS 65683).

Canada

SCHL CMHC
AU CŒUR DE L'HABITATION

données en toute liberté et de faire des recherches itératives – nul besoin de demander que les données soient extraites des résultats du recensement et fournies sous forme de totalisations spéciales, une démarche coûteuse.

## RÉSULTATS

### Taille des ménages

Selon les résultats du Recensement de 2006, le nombre moyen de personnes par ménage au Canada est de 2,5. Les nouveaux arrivants forment des ménages de taille beaucoup plus importante : durant leurs quatre premières années de vie au Canada, les ménages d'immigrants comptent en moyenne entre 3,6 et 3,7 personnes. Cet écart s'explique par l'âge et les caractéristiques du cycle de la vie des immigrants, ainsi que par des impératifs d'ordre économique. Ces impératifs ressortent très clairement lorsqu'on examine la proportion des répondants de l'ELIC faisant partie de ménages complexes (familles nucléaires vivant avec des personnes non apparentées, par exemple avec une ou plusieurs autres familles ou avec des chambreurs). Cette proportion est beaucoup plus élevée chez les immigrants que dans l'ensemble de la population canadienne.

### Intégration au marché du travail

La première vague de l'ELIC a été réalisée environ six mois après l'arrivée des répondants au Canada, période qui correspond au tout début du processus d'établissement. Parmi les nouveaux arrivants interrogés à ce moment-là, un pourcentage relativement faible avait trouvé du travail (c'était le cas de la moitié des « travailleurs qualifiés » et d'une proportion nettement inférieure des immigrants appartenant aux autres catégories), et le revenu d'emploi moyen était assez bas. Le revenu familial n'était pas très élevé lui non plus, et beaucoup d'immigrants devaient utiliser leurs économies ou – surtout les réfugiés – des prestations d'aide sociale pour se loger. On notait une nette amélioration du revenu d'emploi et de la participation au marché du travail entre la première et la deuxième vague de l'Enquête, ainsi qu'entre la deuxième et la troisième.

À la fin de l'Enquête, environ 68 % des répondants étaient actifs, et le revenu familial moyen tournait autour de 53 000 $. Selon les données du Recensement de 2006, le revenu moyen de l'ensemble des familles canadiennes était de 62 300 $ en 2005 – année où a été réalisée la dernière vague de l'Enquête.[2] Il ne faut toutefois pas oublier que, si leur revenu n'est pas très loin de celui des familles canadiennes en général, les familles d'immigrants sont souvent de taille beaucoup plus importante. Quoi qu'il en soit, la hausse substantielle des revenus individuel et familial moyens observée entre les vagues de l'Enquête signifie que le pouvoir d'achat des immigrants s'est considérablement accru durant les quatre années ayant suivi leur arrivée au Canada.

### Taux de propriétaires d'habitation

Une grande partie de ce pouvoir d'achat a été consacrée au logement. Parmi les répondants de l'ELIC, le pourcentage de propriétaires d'habitation a bondi entre la première et la troisième vague de l'Enquête, passant de moins de 20 % à *plus de* 50 %. Soulignons que cette tendance à la hausse s'est produite à une période où les prix grimpaient. Les données sur le marché immobilier montrent que, durant la période où s'est déroulée l'ELIC (2001-2005), le loyer moyen au Canada a évolué à peu près au même rythme que l'inflation, mais les prix réels[3] des habitations ont connu une ascension abrupte. Puisque, avec le temps, une proportion croissante d'immigrants a acheté un logement, le pourcentage de nouveaux arrivants habitant un appartement a régressé, tandis qu'une part grandissante vivait dans une maison.

Pour essayer de mieux comprendre les facteurs à l'origine de ces tendances, on a effectué une analyse longitudinale spéciale des données sur les propriétaires d'habitation. Premier constat : les caractéristiques démographiques sont déterminantes. En effet, les répondants de 35 à 54 ans étaient les plus susceptibles d'acheter un logement, surtout entre la première et la deuxième vague d'enquête. En outre, une proportion élevée des répondants faisant partie d'un ménage complexe étaient propriétaires lors de la première vague, proportion qui ne s'est toutefois pas maintenue par la suite. Bien au contraire, les ménages multifamiliaux ayant acheté un logement au début de leur établissement étaient en moyenne plus susceptibles que les autres immigrants devenus propriétaires à la même période de *cesser* de posséder une habitation après la première vague de l'Enquête.

Il y avait des différences fondamentales entre les groupes d'immigrants en ce qui a trait à la possession d'un logement. Chez les immigrants admis au Canada dans les catégories « regroupement familial » ou « immigrants économiques » (surtout des « gens d'affaires »), les taux de propriétaires d'habitation étaient déjà élevés lors de la première vague de l'Enquête. Chez ceux de la première catégorie, cela tient sans doute au fait que ces nouveaux arrivants se sont joints à des ménages déjà établis au Canada, qui les ont parrainés. Chez ceux de la deuxième catégorie, l'explication réside fort probablement dans les richesses avec lesquelles ils sont arrivés au Canada. Dans la catégorie « regroupement familial », cette situation initiale favorable ne s'est pas

2 Les données sur le revenu annuel issues du Recensement de 2006 portent sur l'année d'avant, c'est à dire 2005.

3 Corrigés en fonction de l'inflation.

traduite, avec le temps, par un taux élevé de propriétaires d'habitation (autrement dit, les immigrants de cette catégorie qui louaient un logement étaient plus susceptibles que la moyenne des nouveaux arrivants de rester locataires). En revanche, chez les « immigrants économiques », le taux de propriétaires a augmenté de façon constante après la première vague de l'Enquête.

Les nouveaux arrivants admis au Canada en tant que « travailleurs qualifiés » sont, de loin, ceux qui ont eu le plus tendance à entrer sur le marché de l'habitation comme locataires. Par contre, parmi tous les immigrants, ils étaient les plus susceptibles d'acheter un logement et présentaient le plus faible pourcentage de propriétaires ayant *cessé* de posséder une habitation durant la période visée par l'Enquête. Enfin, les « réfugiés » avaient le plus faible pourcentage de propriétaires d'habitation dans chacune des trois vagues de l'Enquête, un résultat peu surprenant qui s'explique par leurs revenus individuel et familial inférieurs à la moyenne.

En général, le niveau d'études des immigrants n'était pas étroitement lié à l'accession à la propriété, pas plus que les caractéristiques linguistiques prises en considération dans l'analyse. De même, les variables retenues pour décrire le capital social et l'attitude des immigrants (c'est-à-dire leur satisfaction à l'égard du Canada) n'y étaient pas non plus fortement associées.

### Surpeuplement

Étant donné les limites de l'ELIC, une seule variable a été retenue pour évaluer la qualité du logement occupé par les nouveaux arrivants : le degré de surpeuplement, mesuré par la proportion des répondants vivant dans un logement où il y a plus d'une personne par chambre. Il est clair que les immigrants sont beaucoup plus susceptibles que l'ensemble de la population canadienne d'occuper un logement surpeuplé, même si la proportion des immigrants dont c'était le cas a diminué entre la première et la troisième vague de l'Enquête, passant d'environ 25 % à 15 %. Néanmoins, il semble évident que bien des ménages immigrants sont prêts à vivre dans un espace restreint pour pouvoir accéder à la propriété.

### Abordabilité du logement

L'analyse de l'abordabilité des logements occupés par les nouveaux arrivants s'est limitée aux locataires. Compte tenu des données sur le revenu mentionnées précédemment, il n'est pas étonnant de constater que le revenu des répondants lors de la première vague était insuffisant pour répondre à la fois à leurs besoins en matière de logement et à leurs autres besoins. En fait, près de trois quarts de ces répondants consacraient plus de 30 % de leur revenu au logement, et la moitié y consacraient plus de 50 %. L'augmentation de la proportion d'immigrants vivant dans un logement abordable durant les 18 mois écoulés entre la première et la deuxième vague de l'Enquête est tout simplement remarquable. Grâce à la forte hausse du revenu moyen survenue pendant cette période, le pourcentage de répondants occupant un logement abordable (dont le loyer correspond à moins de 30 % du revenu) est passé d'un peu plus de 25 %, à la première vague, à un bon 50 %, à la deuxième vague. Cette tendance ascendante s'est poursuivie entre la deuxième et la troisième vague, même si la progression n'a pas été aussi spectaculaire que durant l'intervalle précédent.

Les données sur les difficultés éprouvées dans la recherche d'un logement cadrent avec les constatations globales décrites jusqu'ici : le pourcentage de répondants disant avoir eu du mal à trouver un logement a beaucoup diminué durant les quatre années visées par l'Enquête. D'environ 30 % lors de la première vague, il est descendu à 14 % à la deuxième vague, puis à 8 % à la vague suivante.

### Évolution de la situation résidentielle selon la catégorie d'immigration

Les différences observées au chapitre de l'accession à la propriété entre les catégories d'immigration sont abordées dans une section précédente. On y explique que les immigrants de la catégorie « regroupement familial » étaient, de loin, les plus susceptibles de faire partie d'un ménage multifamilial et que l'appartenance à un tel ménage était associée à un passage rapide à la possession d'une habitation. En effet, une proportion élevée des immigrants de cette catégorie étaient propriétaires d'un logement au moment de la première vague de l'ELIC, bien que le taux de propriétaires chez ces nouveaux arrivants descendait ensuite en dessous de la moyenne des autres groupes. Toujours dans la catégorie « regroupement familial », on observait également un pourcentage supérieur à la moyenne d'immigrants vivant dans un logement surpeuplé. Cependant, les membres de ce groupe étaient nombreux à posséder un réseau social au Canada à leur arrivée et ils avaient tendance à former des ménages de grande taille, de sorte que ces nouveaux arrivants sont ceux qui ont eu le moins de difficulté à trouver un logement. De plus, les locataires ayant été admis dans la catégorie « regroupement familial » étaient les moins susceptibles d'éprouver des problèmes liés à l'abordabilité.

Quant à eux, les « travailleurs qualifiés » avaient tendance à former des familles nucléaires (plutôt que des ménages complexes). Peu étaient propriétaires d'une habitation lors de la première vague, mais par la suite, le taux de propriétaires était particulièrement élevé. Au

début, une forte proportion de « travailleurs qualifiés » ont eu du mal à trouver un logement, mais le pourcentage dégringole aux deuxième et troisième vagues d'Enquête. On note également une importante amélioration de l'abordabilité dans ce groupe d'immigrants, de même qu'une faible proportion de personnes vivant dans un logement surpeuplé.

Les répondants appartenant à la catégorie des « immigrants économiques » sont arrivés au Canada avec beaucoup de richesses et ont eu tendance à investir rapidement dans un logement. Le taux d'accession à la propriété était donc relativement élevé chez ces nouveaux arrivants. Une très faible proportion vivait dans un logement surpeuplé ou a eu du mal à se loger. Cependant, les quelques « immigrants économiques » qui étaient locataires avaient des moyens financiers très limités et présentaient le rapport loyer/revenu le plus élevé parmi toutes les catégories de nouveaux arrivants.

La situation des « réfugiés » sur le marché de l'habitation est un reflet des énormes difficultés que la plupart de ces personnes éprouvent dans leur intégration à la société canadienne. Leur niveau de revenu est souvent faible, de sorte qu'une très forte majorité n'a pas les moyens d'acquérir un logement (bien que, dans la troisième vague de l'Enquête, la proportion de propriétaires commençait à augmenter et approchait les 20 %). Les « réfugiés » étaient, proportionnellement, les plus nombreux à éprouver des problèmes de surpeuplement et des difficultés dans la quête d'un logement. Lors de la troisième vague d'Enquête, plus de la moitié des locataires parmi ces immigrants voyaient la part de leur revenu consacrée au logement dépasser 30 %.

### Groupes ethnoculturels

Les niveaux de revenu étaient nettement supérieurs chez les immigrants d'origine européenne que chez les autres, mais cela ne se traduisait pas pour autant par un taux de propriétaires d'habitation beaucoup plus élevé, en partie à cause de la taille généralement petite des ménages d'immigrants européens. Les différences les plus marquées entre les groupes ethnoculturels ont trait à l'expérience vécue sur le marché de l'habitation, c'est-à-dire à la qualité et à l'abordabilité du logement – ou plus précisément aux variables utilisées pour les évaluer. À ces chapitres, les immigrants ayant déclaré être d'origine européenne étaient en meilleure posture que les autres, tant dans la première vague que dans les deux suivantes. Il y a donc des preuves évidentes qu'il existe des différences ethnoculturelles sur le marché de l'habitation, lesquelles ne s'étendent toutefois pas à tous les aspects du logement.

L'analyse effectuée montre d'importantes différences entre les groupes d'immigrants ayant déclaré appartenir à une minorité visible. La plus saisissante est la suivante : chez les répondants venant de l'Asie du Sud ou de l'Asie du Sud-Est,[4] le taux de propriétaires d'habitation était extrêmement élevé, tandis que chez les répondants venant de l'Asie occidentale (dont une partie sont arabes) ou les répondants de race noire, les conditions de logements étaient moins bonnes et les difficultés étaient fréquentes dans la quête d'un logement.

### Caractéristiques des marchés des régions métropolitaines

De plus d'une façon, il n'existe pas de marché *canadien* de l'habitation, en ce sens que les prix ne sont pas uniformes d'une région à l'autre, pas plus que les tendances de consommation. Ce fait ressort très clairement lorsqu'on examine la situation des nouveaux arrivants sur les marchés de l'habitation de Montréal, de Toronto et de Vancouver.

Montréal possède le marché le plus abordable, mais c'est dans ce centre que les immigrants ont le plus de mal à payer leur logement – les taux de participation au marché du travail y sont faibles, et peu d'immigrants installés à Montréal sont arrivés au pays avec des ressources financières. Le marché de Montréal semble être adapté à cette réalité : la faible capacité de payer des immigrants est compatible avec le niveau relativement bas des loyers et des prix des logements pour propriétaire-occupant. Peu de nouveaux arrivants profitent de ces prix abordables (moins chers qu'à Toronto et à Vancouver) parce qu'ils ne peuvent ou ne veulent pas acheter, et la plupart restent locataires durant les quatre premières années de leur vie au Canada. De plus, les immigrants qui louent un logement à Montréal (c'est le cas d'environ 78 % des immigrants interrogés dans cette ville) ont de graves problèmes liés à l'abordabilité. Par contre, une faible proportion vit dans un logement surpeuplé.

Le marché de l'habitation le plus difficile pour les locataires est celui de Toronto, où les prix des logements pour propriétaire-occupant sont également beaucoup plus élevés que la moyenne nationale. En revanche, des trois grands centres, Toronto est celui qui semble avoir offert aux immigrants les meilleurs débouchés économiques. Pour s'adapter au marché torontois de l'habitation, les nouveaux arrivants s'unissent et forment des ménages élargis. Plusieurs « minorités visibles », surtout les personnes provenant du Sud de l'Asie, ont fortement tendance à constituer de grands ménages et à occuper un logement de propriétaire-occupant, souvent surpeuplé. Quant aux

4 Tous les termes ayant une connotation ethnique ou culturelle (p. ex., « race noire », « arabe ») utilisés dans le présent rapport sont dérivés du questionnaire de l'ELIC.

immigrants locataires de Toronto, ils présentaient un rapport loyer/revenu légèrement plus bas que leurs homologues de Vancouver et de Montréal.

À Vancouver, le marché locatif est un peu moins cher qu'à Toronto, mais le niveau de revenu des familles immigrantes est plus faible, de sorte que les problèmes liés à l'abordabilité y sont plus fréquents. Étonnamment, même si les prix des habitations sont beaucoup plus élevés qu'ailleurs (y compris Toronto), environ 55 % des nouveaux arrivants ont réussi à acheter un logement à Vancouver durant les quatre années visées par l'ELIC. Comme à Toronto, l'accession à la propriété est souvent rendue possible par la formation de ménages multifamiliaux vivant à l'étroit dans le même logement. En outre, étant donné que les revenus individuel et familial des immigrants étaient bas à Vancouver et qu'un nombre particulièrement élevé de nouveaux arrivants étaient des « gens d'affaires », on peut supposer que beaucoup de familles immigrantes ont acheté une habitation grâce au transfert de richesses.

## CONCLUSION

Notre étude brosse un tableau partiel de l'expérience – très dynamique – des immigrants sur le marché canadien de l'habitation durant les quatre années suivant leur arrivée au pays. Le fait le plus saillant est l'amélioration remarquable de la situation résidentielle – mesurée selon plusieurs critères pertinents – pendant la période visée par l'ELIC (2001-2005). Le taux particulièrement élevé de propriétaires d'habitation témoigne de l'incidence de l'immigration sur le marché de l'habitation au Canada. De toute évidence, l'immigration influe sur la demande de logements (et sans doute sur les prix également), compte tenu des investissements considérables et rapides dans le logement dont font état les données recueillies durant l'Enquête.

La situation n'était pas favorable pour tous : un certain nombre de nouveaux arrivants ont continué d'éprouver des problèmes liés à l'abordabilité, de vivre dans un logement surpeuplé et d'avoir du mal à se trouver un logement – même dans la troisième vague de l'ELIC. Ces difficultés étaient plus répandues chez certains groupes que chez d'autres, par exemple parmi les « réfugiés » et les immigrants ayant déclaré être noirs, arabes ou originaires de l'Asie occidentale.

Il reste que pour un grand nombre d'immigrants, les conditions de logement étaient déjà favorables lors de la première vague et ont continué d'évoluer par la suite. Le degré d'amélioration variait beaucoup d'un groupe à l'autre, notamment selon l'origine des nouveaux arrivants (immigrants d'origine européenne ou immigrants faisant partie d'une minorité visible). Par contre, l'évolution de la situation résidentielle des immigrants est une question trop complexe pour être entièrement expliquée par une simple analyse réalisée en fonction de catégories.

**Directeur de projet à la SCHL :** Jim Zamprelli

**Chercheurs:** Daniel Hiebert et Pablo Mendez
Université de Colombie-Britannique, BC Metropolis Centre

Ce projet a été réalisé (ou réalisé en partie) grâce au soutien financier de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) dans le cadre de son Programme de subventions de recherche, subventions qui sont octroyées au terme d'un concours annuel. Les idées exprimées sont toutefois celles de l'auteur (ou des auteurs) et ne représentent pas la position officielle de la SCHL. Pour en savoir plus sur ce programme, visitez le site Web de la SCHL à **www.schl.ca** ou communiquez avec l'agent de projets, Recherche d'initiative privée, par courriel, à erp@cmhc-schl.gc.ca, ou par la poste à : Agent de projets, Recherche d'initiative privée, Programme de subventions de recherche, Division de la recherche et des politiques, Société canadienne d'hypothèques et de logement, 700 chemin de Montréal, Ottawa (Ontario) K1A 0P7.

Pour consulter d'autres feuillets ***Le Point en recherche*** et pour prendre connaissance d'un large éventail de produits d'information, visitez notre site Web au

**www.schl.ca**

ou communiquez avec la

Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario)
K1A 0P7

Téléphone : 1-800-668-2642
Télécopieur : 1-800-245-9274

©2009, Société canadienne d'hypothèques et de logement
Imprimé au Canada
Réalisation : SCHL 20-04-09

Bien que ce produit d'information se fonde sur les connaissances actuelles des experts en habitation, il n'a pour but que d'offrir des renseignements d'ordre général. Les lecteurs assument la responsabilité des mesures ou décisions prises sur la foi des renseignements contenus dans le présent ouvrage. Il revient aux lecteurs de consulter les ressources documentaires pertinentes et les spécialistes du domaine concerné afin de déterminer si, dans leur cas, les renseignements, les matériaux et les techniques sont sécuritaires et conviennent à leurs besoins. La Société canadienne d'hypothèques et de logement se dégage de toute responsabilité relativement aux conséquences résultant de l'utilisation des renseignements, des matériaux et des techniques contenus dans le présent ouvrage.

66388